PROCEDIMIENTO DE RECOBRO

SEGO Real Estate

1. Objeto, alcance y principios

El objetivo de este procedimiento es proteger el capital de los inversores con una gestión activa por parte del equipo de SEGO Real Estate. Define el proceso de cómo actúa SEGO Real Estate desde cuatro semanas antes del vencimiento de cada Contrato de Préstamo para confirmar el pago, y si el promotor comunica abiertamente o existen indicaciones del incumplimiento de pago en fecha, para recuperar los fondos de los inversores.

Alcance: Todas las operaciones financiadas por nuestros inversores a través de la plataforma, desde cuatro semanas antes del vencimiento hasta la devolución final a los inversores y el cierre del expediente. El procedimiento se aplica también al impago de las cuotas periódicas de intereses antes del vencimiento final. En ese caso, la revisión previa de la Fase 1 se limita a un recordatorio al promotor 15 días antes de cada cuota; las Fases 2 a 5 se aplican tomando como referencia la fecha de la cuota impagada, y el Gestor de la operación valora con Legal si el impago permite declarar el vencimiento anticipado del préstamo.

Principios:

- **Interés de los inversores primero:** cada decisión se toma buscando la mayor recuperación posible, en el menor plazo razonable y al menor coste.
- **Anticipación:** el impago se gestiona antes de que ocurra: el contacto con el promotor empieza cuatro semanas antes del vencimiento y el seguimiento es como mínimo semanal hasta el vencimiento y, después, con la frecuencia que marque el perfil de la operación.
- **Plazos de revisión orientativos, no automáticos:** Salvo los plazos que se indican expresamente como obligatorios o lo son por su naturaleza, los demás plazos indicados se deben considerar como puntos de revisión que se pueden adelantar o alargar si el caso lo justifica, dejándolo documentado.
- **Flexibilidad según la operación:** la estrategia depende del tipo de operación, de la garantía y de la comunicación del promotor.
- **Transparencia responsable:** se informa a los inversores de forma periódica, clara y veraz, con datos contrastados y sin anticipar fechas ni importes que dependen de terceros.
- **Trazabilidad:** toda comunicación, acuerdo y decisión queda registrada en el histórico del expediente de la operación.

2. Figuras clave, roles y registro

En el proceso de recobro intervienen tres figuras clave: el **equipo de SEGO Real Estate**, que gestiona el proceso; el **Promotor**, que es la contraparte del Contrato de Préstamo; y los **Inversores**, cuyo capital se protege.

Cada operación en recobro tiene un gestor responsable y un expediente único donde queda toda la gestión.

Rol	Responsabilidad
Gestor de la operación	Contacto con el promotor, seguimiento de hitos, propuesta de estrategia, borrador de comunicaciones, comprobación de cobros y ejecución de repartos.
Responsable de Real Estate	Aprueba prórrogas, cambios de perfil, excepciones y el paso a actuaciones legales
Riesgos	Revisa el análisis de causas y la comparación de alternativas en cada punto de revisión
Legal (interno o despacho externo)	Requerimientos formales, ejecución de garantías, procedimientos judiciales y concursales
Atención al inversor	Envío de comunicaciones y votaciones; respuesta a consultas. Equipo transversal para todas áreas de negocio de SEGO Finance.
Promotor (contraparte)	Confirma el pago o su imposibilidad, aporta documentación, negocia y firma acuerdos, paga
Inversores	Reciben información, votan las decisiones que exceden el margen de SEGO, reciben la devolución

El expediente recoge: comunicaciones con el promotor, documentación aportada, acuerdos firmados, informes y tasaciones, decisiones con su justificación, comunicaciones a inversores y resultado de las votaciones.

3. Fases del recobro

El recobro se ordena en cinco fases. Las Fases 1 y 2 siguen un calendario fijo respecto a la fecha de vencimiento. A partir del vencimiento, el paso de una fase a otra lo determinan los hechos (pago, acuerdo, incumplimiento o evento grave) y los puntos de revisión. Si el caso lo exige, se puede pasar directamente a una fase posterior (por ejemplo, a la vía legal ante un promotor desaparecido) o volver a negociar desde la vía legal.

Seguimiento de hitos: una operación con una prórroga o un plan de pagos firmado no está en gestión de impago mientras cumpla los hitos acordados. El Gestor de la operación hace seguimiento semanal de cada hito hasta el cobro total (Fase 5) o hasta un incumplimiento sin causa justificada (Fase 3). Riesgos y Legal fijan cómo se clasifican estas operaciones en la tasa de impago que la plataforma publica anualmente (art. 20 del Reglamento (UE) 2020/1503), con un criterio único para todas las operaciones.

Resumen de fases

Fase	Inicio	Fin / duración	Responsable principal	Punto de control
1. Revisión previa al vencimiento	30 días naturales antes del vencimiento (semana −4)	Día anterior al vencimiento (≈4 semanas)	Gestor de la operación	Semana −1
2. Vencimiento	Día del vencimiento	5 días hábiles después del vencimiento	Gestor de la operación	Día +1 y día +5 hábil
3. Gestión amistosa del impago	Día hábil siguiente al vencimiento sin pago ni acuerdo, o incumplimiento de un hito	Punto de revisión en la semana +4 (adelantable o ampliable según perfil)	Gestor de la operación	Semana +1 (burofax) y semana +4
4. Gestión vía legal	Decisión en el punto de revisión de la Fase 3, o evento grave	Hasta cobro, adjudicación o acuerdo (meses o años)	Legal y Gestor de la operación	Cada hito procesal
5. Recuperación y cierre	Cobro total o del importe final	Archivo del expediente	Gestor de la operación	Comunicación de cierre

Fase 1. Revisión previa al vencimiento

Objetivo: Confirmar si el promotor pagará en fecha y, si no lo hará, conocer el motivo y cerrar con él una solución firmada antes del vencimiento.

Inicio: 30 días naturales antes del vencimiento (semana −4). Si el equipo SEGO Real Estate tiene indicios de impago antes de ese momento, el Gestor de la operación puede iniciar la negociación de forma anticipada.

Fin y duración: El día anterior al vencimiento; aproximadamente 4 semanas.

Actividades:

Nº	Quién	Actividad
1.1	Gestor de la operación	El Gestor de la operación envía al promotor un recordatorio 30 días antes del vencimiento, con la fecha de vencimiento y las cantidades exactas: principal, intereses ordinarios y, en su caso, comisiones.
1.2	Gestor de la operación	El Gestor de la operación solicita al promotor que confirme por escrito si pagará en fecha y por qué vía (fondos propios, venta o refinanciación).
1.3	Promotor	El Promotor confirma por escrito si pagará en fecha y la vía de pago.
1.4	Gestor de la operación	El Gestor de la operación envía al promotor un segundo recordatorio 15 días antes del vencimiento.
1.5	Gestor de la operación	Si el promotor confirma el pago en fecha, el Gestor de la operación registra la confirmación en el expediente y mantiene el seguimiento semanal hasta el vencimiento.

Nº	Quién	Actividad
1.6	Gestor de la operación	Si el promotor no pagará en fecha o no responde, el Gestor de la operación le solicita por escrito: • una explicación detallada y justificada del motivo; • la situación actual del proyecto y de los activos (obra, licencias, ventas, arras, financiación bancaria); y • un plan de pagos concreto, con fechas, importes y fuente de los fondos.
1.7	Gestor de la operación	El Gestor de la operación clasifica la operación en un perfil de cada variable (ver sección 5) y lo revisa cada semana.
1.8	Gestor de la operación	El Gestor de la operación analiza las causas del retraso (liquidez puntual, comercial, obra o licencias, o estructural) y contrasta lo que dice el promotor con documentación: contratos de arras, ofertas, certificados de obra, extractos.
1.9	Gestor de la operación	El Gestor de la operación valora con el promotor las alternativas que no requieren impago: prórroga, repago condicionado a la venta de un activo, refinanciación, refuerzo de garantías, pagos parciales a cuenta o entrada de un nuevo inversor. Si es necesario, encarga tasaciones o informes comerciales o jurídicos.
1.10	Riesgos	Riesgos revisa el análisis de causas y la comparación de alternativas.
1.11	Gestor de la operación	El Gestor de la operación propone la solución al Responsable de Real Estate.
1.12	Responsable de Real Estate	El Responsable de Real Estate aprueba la prórroga o el plan de pagos si está dentro del margen de decisión sin votación (ver sección 4).
1.13	Gestor de la operación / Atención al inversor	Si la solución requiere votación, el Gestor de la operación prepara la propuesta y Atención al inversor lanza la votación con antelación suficiente para cerrarla antes del vencimiento.
1.14	Gestor de la operación / Promotor	El Gestor de la operación y el Promotor formalizan el acuerdo por escrito, con hitos verificables (firma de una venta, desembolso bancario, pago parcial).
1.15	Atención al inversor	Si se firma una prórroga o un plan de pagos, Atención al inversor comunica el acuerdo a los inversores a partir del borrador del Gestor de la operación.
1.16	Gestor de la operación / Responsable de Real Estate	En la semana −1, el Gestor de la operación y el Responsable de Real Estate comprueban si hay un acuerdo firmado o en firma. Si no lo hay, el Gestor de la operación prepara el requerimiento formal de pago y el borrador del aviso de impago para el día del vencimiento.
1.17	Gestor de la operación	Durante toda la fase, el Gestor de la operación hace seguimiento semanal con el promotor y registra en el expediente las comunicaciones, la documentación y las decisiones.

Resultado de la fase: la operación llega al vencimiento con

(a) el pago confirmado, o
(b) un acuerdo firmado de prórroga o plan de pagos, o
(c) sin acuerdo.

En los tres casos continúa en la Fase 2. Vencimiento.

Fase 2. Vencimiento

Objetivo: Constatar si el promotor ha pagado y, si no lo ha hecho, formalizar el impago e informar a los inversores.

Inicio: Día del vencimiento.

Fin y duración: 5 días hábiles después del vencimiento.

Actividades:

Nº	Quién	Actividad
2.1	Gestor de la operación	El Gestor de la operación comprueba el día del vencimiento si se ha recibido el pago y por qué importe.
2.2	Gestor de la operación	Si se ha cobrado el 100 % de lo adeudado, el Gestor de la operación pasa la operación a la Fase 5.
2.3	Gestor de la operación	Si existe una prórroga o un plan de pagos firmado, el Gestor de la operación aplica el acuerdo, vigila el cumplimiento de su primer hito y mantiene el seguimiento semanal de cada hito.
2.4	Gestor de la operación	Si no hay pago, o el pago es parcial, y no hay acuerdo firmado, el Gestor de la operación envía al promotor, el día hábil siguiente al vencimiento, un requerimiento formal de pago por escrito y le llama.
2.5	Gestor de la operación	El Gestor de la operación abre formalmente el expediente de impago y calcula los intereses de demora según el contrato.
2.6	Gestor de la operación	El Gestor de la operación redacta el aviso de impago con el importe vencido, el motivo conocido y las acciones en marcha.
2.7	Atención al inversor	Atención al inversor envía el aviso de impago a los inversores en los 5 días hábiles siguientes al vencimiento.

Resultado de la fase:

- Cobro total → Fase 5
- Acuerdo vigente → Seguimiento de hitos (un incumplimiento lleva a la Fase 3)
- Impago sin acuerdo → Fase 3
- Evento grave (ver sección 7) → Fase 4

Fase 3. Gestión amistosa del impago

Objetivo: Acordar con el promotor y seguir la vía de recuperación que maximice lo que reciben los inversores, sin acudir a la vía judicial mientras la negociación sea viable.

Inicio: El día hábil siguiente al vencimiento si no hay pago ni acuerdo firmado, o cuando el promotor incumple sin causa justificada un hito de un acuerdo firmado.

Fin y duración: Punto de revisión en la semana +4. El Responsable de Real Estate puede adelantarlo o ampliarlo según el perfil de la operación.

Actividades:

Nº	Quién	Actividad
3.1	Gestor de la operación	En la semana +1, si no hay pago ni acuerdo firmado, el Gestor de la operación envía al promotor un burofax de requerimiento de pago.
3.2	Gestor de la operación / Legal	En la semana +1, el Gestor de la operación informa a Legal del impago y le pide que valore la vía legal en paralelo.
3.3	Gestor de la operación	El Gestor de la operación continúa el análisis de causas y revisa cada semana el perfil de la operación.
3.4	Gestor de la operación / Promotor	El Gestor de la operación negocia con el promotor un plan de pagos, pagos parciales a cuenta, un refuerzo de garantías o compromisos de venta.
3.5	Gestor de la operación	El Gestor de la operación compara las alternativas de recuperación por importe esperado, plazo, coste y riesgo: prórroga, venta del activo (con o sin colaboración del promotor), refinanciación, ejecución de garantías (hipoteca, prenda o aval), dación en pago, venta del préstamo o de la deuda a un tercero, o entrada de un nuevo inversor.
3.6	Gestor de la operación	El Gestor de la operación encarga tasaciones o informes comerciales, jurídicos o técnicos cuando la comparación lo requiere.

Nº	Quién	Actividad
3.7	Riesgos	Riesgos revisa el análisis de causas y la comparación de alternativas en cada punto de revisión.
3.8	Gestor de la operación	El Gestor de la operación propone la estrategia al Responsable de Real Estate.
3.9	Responsable de Real Estate	El Responsable de Real Estate aprueba la estrategia si está dentro del margen de decisión sin votación (ver sección 4).
3.10	Gestor de la operación / Atención al inversor	Si la estrategia requiere votación, el Gestor de la operación prepara la propuesta (alternativas valoradas y recomendación de SEGO) y Atención al inversor lanza la votación.
3.11	Gestor de la operación / Promotor	El Gestor de la operación y el Promotor formalizan el acuerdo por escrito, con hitos verificables. El Gestor de la operación revisa el cumplimiento en cada fecha comprometida.
3.12	Gestor de la operación	Si el promotor realiza pagos parciales, el Gestor de la operación los concilia y los reparte a los inversores según el contrato, como se describe en la Fase 5.
3.13	Atención al inversor	Atención al inversor envía una actualización mensual a los inversores y un aviso en cada hito relevante (ver sección 6).
3.14	Gestor de la operación / Responsable de Real Estate	En la semana +4, el Gestor de la operación y el Responsable de Real Estate deciden, según el perfil de la operación, si mantienen la gestión amistosa (y fijan la fecha de la siguiente revisión) o pasan a la Fase 4.
3.15	Gestor de la operación	En cualquier momento, si el promotor deja de responder, entra en concurso, la garantía corre riesgo o incumple de forma reiterada un acuerdo firmado, el Gestor de la operación propone el paso inmediato a la Fase 4.

Resultado de la fase:

- Acuerdo firmado → Seguimiento de hitos
- Cobro total → Fase 5
- Sin acuerdo viable en el punto de revisión, o evento grave → Fase 4

Fase 4. Gestión vía legal

Objetivo: Recuperar la deuda por vía judicial o extrajudicial formal cuando la negociación no es viable o no ofrece mejores garantías.

Inicio: Por decisión en el punto de revisión de la Fase 3, o de inmediato si el promotor es ilocalizable o no colabora, entra en concurso, hay indicios de fraude o vaciamiento patrimonial, o existe riesgo de deterioro del activo o de la garantía.

Fin y duración: Hasta el cobro, la adjudicación del activo o un acuerdo con el promotor. Puede durar meses o años, según el procedimiento. La adjudicación se hace a favor del Agente de Garantías, en representación de todos los inversores, y nunca a favor de SEGO, que como plataforma de financiación participativa no puede tener participación en los proyectos que publica. La gestión y la venta del activo adjudicado hasta convertirlo en dinero se regularán en un procedimiento específico.

Actividades:

Nº	Quién	Actividad
4.1	Gestor de la operación	El Gestor de la operación propone el paso a la vía legal, con la valoración de Legal y la comparación con las demás alternativas por importe esperado, plazo y coste.
4.2	Responsable de Real Estate	El Responsable de Real Estate aprueba el paso a la vía legal.
4.3	Gestor de la operación / Atención al inversor	Si la estrategia legal supone costes o riesgos relevantes para los inversores, el Gestor de la operación prepara la propuesta y Atención al inversor lanza la votación.
4.4	Gestor de la operación	El Gestor de la operación encarga la actuación a Legal (interno o despacho externo).
4.5	Legal	Legal envía el requerimiento formal que corresponda y, si procede, declara el vencimiento anticipado cuando se haya incumplido una prórroga pactada.

Nº	Quién	Actividad
4.6	Legal	Legal inicia la ejecución de garantías o la reclamación judicial y, si el promotor está en concurso, se persona en el procedimiento concursal.
4.7	Gestor de la operación / Promotor	El Gestor de la operación mantiene abierta la negociación con el promotor en paralelo. Cualquier acuerdo se aprueba según el margen de decisión.
4.8	Responsable de Real Estate / Inversores	Si se plantea desistir de acciones legales ya iniciadas, el Responsable de Real Estate lo somete a votación de los inversores, salvo que el promotor haya pagado íntegramente.
4.9	Gestor de la operación	El Gestor de la operación coordina con Legal el seguimiento del procedimiento y registra cada actuación en el expediente.
4.10	Atención al inversor	Atención al inversor envía una actualización mensual (trimestral si no hay novedades en fase judicial) y un aviso en cada hito: inicio de actuaciones legales, concurso, subasta o adjudicación del activo.

Resultado de la fase:

- Cobro o importe final obtenido → Fase 5
- Acuerdo con el promotor → Seguimiento de hitos

Fase 5. Recuperación y cierre

Objetivo: Devolver lo recuperado a los inversores y cerrar la operación con trazabilidad.

Inicio: Cuando se cobra la totalidad de lo adeudado o el importe final recuperable, desde cualquiera de las fases anteriores.

Fin y duración: Hasta el archivo del expediente.

Actividades:

Nº	Quién	Actividad
5.1	Gestor de la operación	El Gestor de la operación concilia las cantidades cobradas (total o parcial) con lo adeudado.
5.2	Gestor de la operación	El Gestor de la operación aplica los importes según el contrato y ordena la devolución a los inversores en proporción a su participación.
5.3	Gestor de la operación	Los pagos parciales recibidos durante las Fases 3 y 4 se reparten de la misma forma; la Fase 5 corresponde al reparto final.
5.4	Gestor de la operación / Atención al inversor	El Gestor de la operación redacta la comunicación de cierre con el resumen de lo recuperado, los costes y el resultado final, y Atención al inversor la envía a los inversores.
5.5	Gestor de la operación / Legal	El Gestor de la operación, con el apoyo de Legal, tramita la cancelación de las garantías.
5.6	Gestor de la operación	El Gestor de la operación archiva el expediente y redacta una breve nota de lecciones aprendidas para el análisis de riesgos.
5.7	Responsable de Real Estate	Si se han agotado las vías de cobro (por ejemplo, el concurso concluye sin bienes suficientes), el Responsable de Real Estate aprueba el cierre con recuperación parcial o con pérdida definitiva, y Atención al inversor lo comunica a los inversores. Si quedan vías de cobro pero no compensa seguir reclamando, el cierre supone renunciar a derechos de los inversores y se somete a votación (ver sección 4).

4. Margen de decisión de SEGO

Este margen se basa en el mandato que los inversores otorgan a SEGO en las condiciones generales de la plataforma y en el contrato de cada operación. SEGO puede gestionar sin votación todo lo que no reduzca ni ponga en riesgo el capital o los derechos de los inversores; lo que sí los comprometa se somete a votación.

Dentro de SEGO, las decisiones de la columna "Sin votación" las aprueba el Responsable de Real Estate.

Actuación	Sin votación	Con votación de inversores
Recordatorios, requerimientos y burofax	Sí	—
Prórroga del vencimiento	Hasta 6 meses acumulados (incluido el aplazamiento de cualquier plan de pagos, contado hasta su último pago), manteniendo el tipo de interés ordinario y las garantías	Más de 6 meses acumulados, o con rebaja de intereses o garantías
Plan de pagos o pagos parciales a cuenta	Si se cobra el 100 % de lo adeudado y el último pago no supera el límite de 6 meses de la fila anterior	Si implica quita o renuncia a intereses de demora
Encargar tasaciones e informes (comerciales, jurídicos, técnicos)	Sí	—
Pedir o aceptar garantías adicionales	Sí	—
Negociar propuestas y valorar alternativas	Sí, sin cerrarlas si comprometen el capital	Para aceptar la propuesta final
Quitas, dación en pago o venta de la deuda a un tercero (nunca a SEGO ni a entidades vinculadas)	—	Sí
Liberar o sustituir garantías	—	Sí
Iniciar acciones legales y ejecutar garantías	Sí, si está previsto en contrato y es necesario para proteger la garantía	Si la estrategia legal supone costes o riesgos relevantes para los inversores
Desistir de acciones legales ya iniciadas	—	Sí, salvo pago íntegro
Cerrar con recuperación parcial o pérdida definitiva	Si se han agotado las vías de cobro	Si se renuncia a vías de cobro aún disponibles

Criterios para conceder una prórroga sin votación: características del proyecto (grado de avance, garantía, ratio préstamo/valor), situación y colaboración del promotor, historial de pagos de intereses y existencia de un hito verificable que justifique el nuevo plazo (por ejemplo, una venta con arras firmadas). La decisión se documenta en el expediente con su justificación.

Interés durante la prórroga: según lo pactado en el contrato, por lo general, si la prórroga se firma antes del vencimiento, se mantiene el interés ordinario pactado. Si se firma después, los intereses de demora ya devengados se mantienen y renunciar a ellos requiere votación.

Conflictos de interés: si una prórroga, un plan de pagos o cualquier otro acuerdo con el promotor genera una comisión o remuneración para SEGO, se aplica la política de conflictos de interés de SEGO (art. 8 del Reglamento (UE) 2020/1503): se documenta en el expediente y se informa a los inversores en la comunicación del acuerdo o, en su caso, en la propuesta de votación.

Los límites de esta tabla (6 meses, 100 % de lo adeudado) son una propuesta y deben validarse con Legal y con lo que digan las condiciones generales y el contrato de cada operación.

5. Perfiles de operación

La estrategia se adapta a dos variables: de qué depende el repago y cómo se comporta el promotor. Al detectar el riesgo de impago, el Gestor de la operación asigna a la operación un perfil de cada variable (uno según el repago y otro según el comportamiento del promotor) y lo revisa cada semana.

Perfil	Ejemplo	Enfoque	Ritmo orientativo
Repago ligado a una venta avanzada	Arras firmadas o escritura con fecha	Prórroga ligada a la fecha de escritura; seguimiento del hito	Se espera al hito si es creíble, con seguimiento semanal
Repago ligado a una venta no iniciada o lenta	Activo en comercialización sin ofertas	Analizar precio y demanda; plan comercial con hitos; valorar refinanciación o venta a tercero	Revisión cada dos semanas
Repago no ligado a una venta	Repago con fondos propios o refinanciación bancaria	Plan de pagos con fuente de fondos acreditada	Hitos cortos, revisados cada semana
Promotor colaborador y solvente	Comunicación fluida, aporta documentación	Negociación prioritaria; vía legal como última opción	Puede alargarse la negociación
Promotor poco colaborador	Responde tarde, no documenta, incumple hitos	Requerimientos formales pronto; preparar la vía legal en paralelo	Acelerado
Promotor desaparecido o en concurso	No responde o ha solicitado concurso	Actuaciones legales y protección de la garantía de inmediato	Inmediato

El ritmo orientativo del perfil determina si el punto de revisión de la semana +4 (Fase 3) se adelanta o se amplía. Si los ritmos de los dos perfiles no coinciden, prevalece el más exigente. El perfil "Promotor desaparecido o en concurso" prevalece siempre sobre cualquier otro.

Una operación puede cambiar de perfil (por ejemplo, si se cae una venta o el promotor deja de responder). El Gestor de la operación documenta el cambio, el Responsable de Real Estate lo aprueba y, si altera la estrategia, Atención al inversor lo comunica a los inversores.

6. Transparencia con los inversores

Los inversores reciben información clara y periódica durante todo el proceso: un aviso en los 5 días hábiles siguientes al impago, una actualización al menos mensual y una comunicación en cada hito relevante. Se informa con datos contrastados y sin anticipar fechas ni importes que dependen de terceros.

Qué información y con qué frecuencia

Comunicación	Cuándo	Contenido
Aviso de impago	En los 5 días hábiles siguientes al vencimiento	Importe vencido, motivo conocido, primeras acciones
Actualización periódica	Mensual (trimestral si la operación está en fase judicial sin novedades)	Situación del promotor y del activo, gestiones hechas, próximos pasos
Aviso de hito	En los 5 días hábiles siguientes al hito	Qué ha pasado y cómo afecta a la operación
Votación	Cuando una decisión la requiera	Propuesta, alternativas valoradas, recomendación de SEGO y plazo para votar
Cierre	Al devolver los fondos	Importe recuperado, costes, resultado final

Hitos que se comunican

- Impago y primera respuesta del promotor.
- Acuerdo de prórroga o de plan de pagos, y su incumplimiento.
- Pagos parciales recibidos y su reparto.
- Firma o caída de una venta de la que depende el repago.
- Encargo de tasaciones relevantes y su resultado.
- Inicio de actuaciones legales, concurso del promotor, subasta o adjudicación del activo.
- Devolución final y cierre.

Cómo se explican los cambios de estrategia

El Gestor de la operación prepara cada comunicación de cambio de estrategia con tres elementos: qué ha cambiado en la situación, qué alternativas se han valorado y por qué la nueva estrategia es mejor para los inversores. Si el cambio requiere votación, se aplica la tabla de Margen de decisión (sección 4).

Límites de la información

Para proteger la recuperación, algunas informaciones se comunican con cautela o más adelante:

- Fechas o importes de recuperación que dependan de terceros, salvo como estimación claramente identificada.
- Información que pueda perjudicar la negociación o la estrategia legal en curso (se comunica cuando deje de hacerlo).
- Datos personales o confidenciales del promotor más allá de lo necesario.

7. Excepciones al proceso habitual

Se puede no seguir el orden o los plazos de este proceso cuando:

- El promotor desaparece, entra en concurso o hay indicios de fraude o vaciamiento patrimonial: se pasa directamente a la Fase 4.
- Existe riesgo inminente de deterioro, embargo por terceros o pérdida de valor de la garantía.
- Hay una operación de venta o refinanciación inminente y verificable que aconseja esperar más de lo previsto.
- Un requerimiento legal, judicial o regulatorio obliga a otra actuación.
- Existe un seguro o garantía de un tercero cuyas condiciones fijan otro procedimiento.

El Gestor de la operación justifica por escrito toda excepción en el expediente, el Responsable de Real Estate la aprueba y Atención al inversor la explica a los inversores en la siguiente comunicación.

8. Costes del recobro

Queda pendiente definir qué costes (tasaciones, abogados, procuradores, notaría) asume SEGO y cuáles se descuentan de lo recuperado, conforme al contrato de cada operación.

ANEXO 1: Representación gráfica del proceso de recobro – SEGO Real Estate

